

Mfergói | NEURO
CONSULTORA



mail: mfergo@geniuss.es
Tel.: 615274556

ÍNDICE

Capacitación líder Geniuss	2		
Training for Geniuss Sellers	4		
Training for Geniuss Manager	6	Gestión del Tiempo y la Comunicación	22
Geniuss Creatividad Organizacional	8	Motivación Empresarial	25
PNL Aplicada a la Empresa	10	Conflictos Emocionales PNL	27
Comunicación entre Departamento	12	Gestión de Recursos Humanos	29
Claves Geniuss Finanzas	13	Idiomas	34
Empowerment Geniuss	18	Language Coaching Training	35
		Informática	36
		Ofimática	37

Capacitación lider GENIUSS

Los líderes deben ser expertos en tres clases de atención

- **1** Conciencia sobre uno mismo y capacidad de gestionar nuestras propias emociones.
- **2** Conciencia sobre las otras personas.
- **3** Atención exterior sobre la organización



Líder GENIUSS

- 2 Comportamientos
- 4 Estilos
- 7 Habilidades



Entrenamiento directivo

Capacitación de Directores y Subdirectores

Objetivos y metodología

Generar capacidad de observación y comprensión del fenómeno del liderazgo desde una perspectiva personal y organizacional.

Aportar conocimientos para que el Directivo adquiera habilidades y competencias de liderazgo, para que a través de estas técnicas de gestión se a capaz de mejorar la capacidad para motivar y dirigir a un equipo profesional. Equipo que mejore su rendimiento y consiga las metas marcadas por la organización.



El secreto del éxito
es la capacitación de
tus colaboradores.

Entrenando a Genios

Estrategias únicas desarrolladas con la Programación Neurolingüística (PNL), coaching ejecutivo y empresarial.



Capacitacion lider GENIUSS

2 comportamientos

- Comportamiento de apoyo.
- Comportamiento directivo.

4 estilos

- Controla.
- Supervisa.
- Asesora.
- Delega.



7 Habilidades para ser un lider GENIUSS

- G**estionar.
- E**mprender.
- N**egociar.
- I**nnovar.
- Ú**nico.
- S**olucionador.
- S**umar.



Capacitación y desarrollo de los trabajadores

Los directivos serán capaces de desarrollar las técnicas necesarias para gestionar áreas, sectores o equipos de trabajo , así como las habilidades para alcanzar sus metas personales y profesionales.

El liderazgo es una herramienta fundamental para el éxito de cualquier proyecto. El líder ha de conseguir capacitar e involucrar al trabajador para que desarrolle sus habilidades y conocimientos, y que sea capaz de sentir el proyecto global como propio.

¿Desarrollan tus trabajadores adecuadamente sus funciones?

¿Crees que están suficientemente comprometidos?

¿Qué herramientas utilizas para motivarlos?

¿Eres consciente de los resultados que se pueden obtener con un equipo de trabajo involucrado en los objetivos comunes?



Fortalecer
CAPACIDADES

Training for GENIUSES sale

Entrenamiento para genios de la venta

- Meta modelo
- Sistemas Representacionales
- V.A.K
- Claves de accesos oculares
- Rapport
- La Estructura Profunda
- R.A.U Rescate Auto-Recurso
- Venta efectiva y no efectiva.
- Automodelación



Training for GENIUSES SALE

Entrenamiento para genios de la venta

Objetivos

El objetivo de este entrenamiento es dotar de herramientas potentísimas a los profesionales de la venta .

Es una forma poderosa de reconocer la información que recibimos de nuestro cliente; cómo piensa ,cómo procesa y cuál es su forma de comprar.

Esta técnica utiliza el lenguaje para que los vendedores identifiquen los distintos niveles de pensamiento del cliente y les permitan adaptarse a su forma particular de pensar y actuar, generando cordialidad y empatía, factores que favorecen enormemente la relación con el cliente y la posibilidad de vender.

Con la formación de **GENIUSS SALES** , los vendedores aprenderán a detectar los sistemas representacionales de las personas, aprenderán a estar en sintonía

con el cliente (RAPPORT) con la finalidad de obtener el resultados deseado. Sabrán detectar sus propios modelos de conducta cuando realizan su trabajo, con la finalidad de auto modelarse y conseguir siempre estar en el estado adecuado para realizar una venta efectiva y continua.



Training for managers GENIUSS

Desarrollo Para Jefes de Equipo

Programa de desarrollo competencial para mandos intermedios junior y perfiles promocionales en la organización. Se aportan herramientas de competencias claves para la gestión de equipos y fortalecer el rol del líder en la organización.

Se trabaja y toma conciencia de la importancia de la comunicación en el entorno empresarial.



Training for managers GENIUSS

Desarrollo Para Jefes de Equipo

Objetivo de la Formación Jefes de Equipo GENIUSS...

Evolucionar hacia un perfil de responsabilidad y profesionalidad que aporte valor a la organización.

Mejoras del desarrollo de área de responsabilidad.

Trabajar las competencias básicas para la gestión de equipos y liderazgo.

Favorecer el crecimiento profesional en el entorno de la coordinación y dirección de equipos.

Ofrecer un espacio de reflexión sobre las debilidades y fortalezas, en la capacidad de la comunicación en como influyen sus resultados en la interacción con el equipo.

- Desarrollo de la Inteligencia Emocional.
- Hábito de escucha
- Capacidad para organizar un equipo de trabajo.
- Agilidad en la comunicación Interdepartamental.
- Motivación del grupo.



Genius creatividad organizacional

A través de la experiencia de organizaciones exitosas se analiza el papel de la creatividad en las empresas. Creatividad a estimular y potenciar en los trabajadores

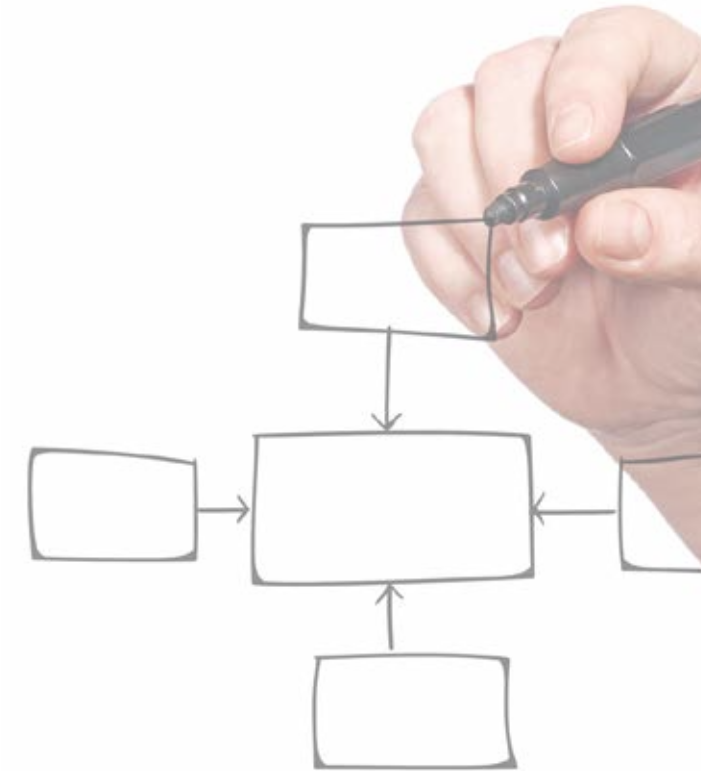
- ¿Cómo gestionar el talento?
- ¿Qué elementos caracterizan a las empresas más creativas?
- ¿Qué rol tienen las personas creativas o talentosas a la hora de incrementar la creatividad organizacional?
- ¿Qué características organizacionales revelan el potencial creativo de una firma?
- ¿Hay valores o rasgos culturales que caractericen a las empresas más creativas?
- ¿Qué prácticas de recursos humanos colaboran para preparar el terreno fértil de la creatividad en las empresas?



Geniuss creatividad organizacional

Desarrollo del programa

- Como detectar las necesidades del cliente.
- Evaluación de los Dptos. (R.I.E) ROLES INTEGRACION EMOCIONAL
- DAFO.
- Consultoría de Capital Humano (evaluación 360°).
- T.S.T Capacitación de equipos comerciales, tutoría y entrenamientos de venta.
- Empowerment.
- Habilidades directivas.
- RR.HH.



Programación neurolingüística (PNL) aplicada a la empresa

La Programación Neurolingüística (PNL), aplicada a la empresa, permite mejorar la capacidad de aprendizaje. De ese modo, no sólo se pueden gestionar cambios sino también iniciarlos, y así dirigir y ejercer el control hacia los intereses profesionales.

Contribuye a mejorar la capacidad de elección y ganar influencia en las situaciones que se presentan durante la vida laboral.

Va dirigido a todo el personal que desee conocer, ampliar y perfeccionar conocimientos y técnicas para la mejora de sus competencias en el entorno laboral.



Desarrollo
de patrones
de conducta
enfocados al
**Exito
Laboral.**

La formación de la Programación Neurolingüística aplicada en la empresa se desarrolla en 3 módulos.

Lo que trata de hacer la PNL es potenciar los canales de comunicación que se tiene menos desarrollados, de manera que se pueda sintonizar en ellos. Entonces, proporciona herramientas y habilidades para que las personas puedan conocerse a sí mismas y a los demás, con el fin de desarrollar mejor la comunicación y tener una reprogramación de actitudes, lo que es útil y aplicable a todo campo de acción. Todo a partir de una mejora en las relaciones interpersonales.



Comunicación entre departamentos

Está demostrado que uno de los temas que adolece en las empresas es la comunicación asertiva entre los propios colaboradores y los diferentes departamentos.

- Lograr una buena relación y comunicación con uno mismo y con los demás es el secreto para conseguir el buen funcionamiento de una empresa.



Claves Genius Finanzas

- Control de gestión, una apuesta de futuro.
- Finanzas para no financieros: (lo que me gustaría saber de mi empresa)
- Prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.
- Fiscalidad operativa
- Elaboración de un plan de viabilidad.
- Modelos de valoración de empresas.
- Como convertir objetivos en resultados.
- Gestión de finanzas y proyectos para directores de unidades de negocio.

Genius
Training
Finanzas

Control de gestión

Se trata de conocer de una forma práctica, que es un Control de Gestión y su aplicación en la empresa.

Aprender las bases para diseñar e implantar el sistema, analizando la empresa y su entorno, confeccionar presupuestos y sus diferentes elementos, así como su seguimiento a través de la contabilidad analítica, analizando el resultado y localizando sus desviaciones y, finalmente diseñar un cuadro de mando acorde a sus necesidades.

Dirigido a, Gerentes de Pyme, Jefes de Administración, Responsables Administrativos y Controllers, que deseen conocer esta técnica y pretendan implantarla o mejorarla en su empresa.



Finanzas para no financieros

(Lo que no sé y me gustaría saber de mi empresa)

Se trata de conocer de una forma práctica aspectos acerca de temas sobre los que nuestro desconocimiento a nivel general nos impide la comunicación fluida con asesores y profesionales externos.

Se adquieren conocimientos suficientes como para poder mantener un diálogo de opinión sobre formas jurídicas de actuación y las responsabilidades personales que se adquieren, así como las implicaciones fiscales y contables que comportan. Entender los estados contables y saberlos analizar de forma suficiente como para saber el estado de su empresa, para uso personal y de opinión de terceros, como bancos, clientes y proveedores.



Prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo

Se trata del análisis y la puesta en práctica de las obligaciones que marca la Ley y que son de obligado cumplimiento.

Ejemplos:

Identificación formal, Titularidad real, Propósito e índole de la relación de negocios, Seguimiento continuado de la relación de negocios, Aplicación de las medidas de diligencia debida, normales y simplificadas, Medidas reforzadas de diligencia debida.

Dirigido a cualquier persona que sea obligado por la Ley 10/2010 de 28 de abril y su reglamento. Real decreto 304/2014 de 5 de mayo



Fiscalidad operativa

Dirigido a cualquier persona que desee conocer el mundo fiscal desde el punto de vista práctico del cumplimiento de las obligaciones tributarias de los empresarios, ya sean actividades empresariales, profesionales o sociedades mercantiles:



- Censos.
- La obligación de retener.
- Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).
- Impuesto sobre sociedades.
- Impuesto sobre el valor añadido.
- Transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- La inspección de los tributos.



Empowerment

Proceso estratégico de interacción entre la organización y su gente

Aumentar la confianza y la responsabilidad de los trabajadores para que adopten un compromiso en conjunto alineados hacia el mismo objetivo, definiendo metas como compromisos propios y de la organización.



Beneficios

Características de equipos con EMPOWERMENT:

- El equipo proporciona ideas para nuevas estrategias.
- Son comprometidos flexibles y creativos.
- Coordinan e intercambian ideas con otros equipos de la organización.
- Se mejora la honestidad las relaciones con los demás y la confianza.
- Tienen una actitud positiva y son entusiastas.
- El cliente está en el centro.
- Se trabaja en conjunto cooperando para hacer lo que se debe.
- El control y la coordinación vienen a través de una continua comunicación.
- Las personas se manejan por sí mismas y son juzgadas por el total de su trabajo el enfoque es hacia el cliente.
- Los gerentes son los que dan energía proveen las conexiones y dan Empowerment a sus equipos.



Contenidos

- Proceso, responsabilidad, aprendizaje.
- Rediseño Organizacional.
- El Papel De La Calidad.
- Motivación a través de autoestima.
- Beneficios de la mutualidad.
- Crecimiento Y Aprendizaje.
- Embudo De Decisiones.



Objetivos



“Se aprende a trabajar en equipo donde el liderazgo sea participativo; donde todos puedan tomar la batuta en ciertos momentos, respetando y apoyando decisiones en conjunto.”

Una nueva estrategia para la Gestión del capital humano:

EL EMPODERAMIENTO



Gestión del tiempo y comunicación

Objetivos:

Lograr una buena relación y comunicación con uno mismo y con los demás para el buen fin del trabajo en equipo y lograr las metas que nos proponemos.

Está demostrado que uno de los temas del que adolecen las empresas que no consiguen sus resultados, es la comunicación asertiva entre socios, jefes y plantilla, entre los propios colaboradores, y entre clientes y proveedores.

Se dota de las herramientas necesarias para organizar nuestra agenda y dirigir nuestra energía hacia lo que de verdad importa, detectando las fugas de tiempo.

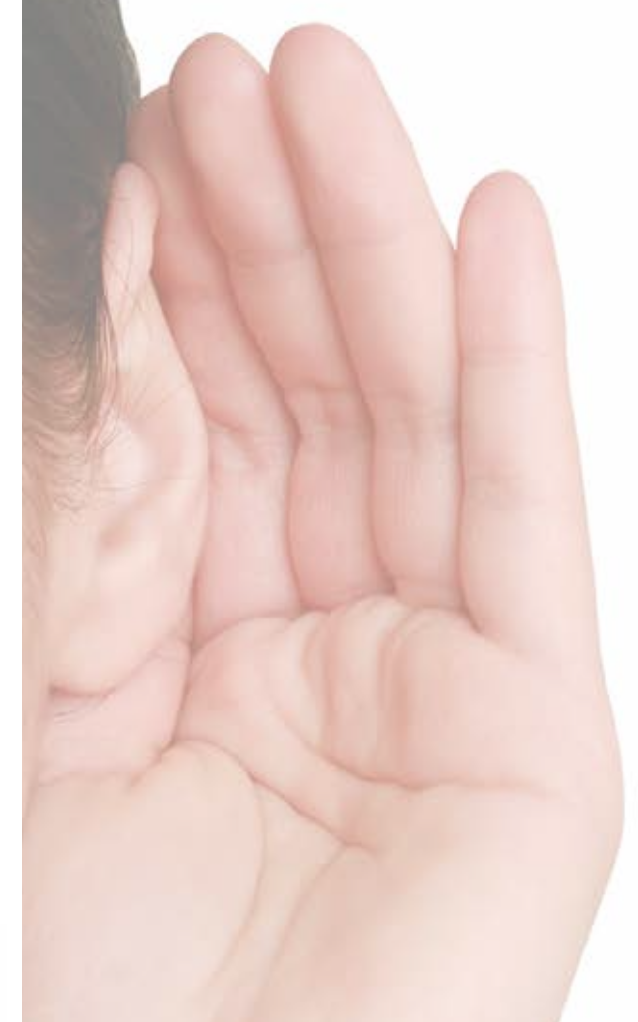
Relacionarse de manera eficaz con el tiempo y dirigir mejor nuestra vida hacia nuestros objetivos, conciliando con lo que nos importa a nivel personal. Con estas pautas se consigue una buena comunicación gestionando el tiempo eficazmente.



Gestión del tiempo y comunicación

Contenidos

- La comunicación y sus elementos.
- Fases del proceso de comunicación.
- Barreras, resistencias y distorsiones cognitivas.
- La escucha activa.
- Importancia del Feedback.
- Rapport, sintonía y códigos para la buena comunicación.
- Comunicación en las organizaciones.
- Expresiones y actitudes que ayudan a la expresión de las emociones.
- La estrategia de convertir un micro conflicto en una oportunidad de mejora.



Técnicas asertivas

Aprender a decir que no.
Tolerar la críticas.
Aceptar los elogios.
Poner límites.

Gestión del tiempo y comunicación

- La percepción del tiempo.
- El tiempo y el estrés.
- Lo urgente y lo importante.
- Ladrones de tiempo y fugas de energía.
- Incapacidad para poner límites, decir que no y su relación con la gestión del tiempo.
- El reloj y la brújula interior.
- Planificación del tiempo.
- Definición de metas y objetivos.



Motivación

Una de las claves del éxito tanto personal como profesional y sin duda fundamental, es la motivación.

Según Maslow "La motivación es el impulso que nos pone en acción para satisfacer nuestras necesidades..."

Si a la motivación le unimos la confianza en uno mismo y los recursos internos que disponemos, y le sumamos la capacidad de establecer una meta y un plan de acción -saber a dónde queremos llegar y cómo lo haremos-; el éxito está garantizado.



Contenidos

Realizamos formación y procesos de coaching combinados para detectar la insatisfacción laboral, el estrés, y otros factores que puedan afectar en la implicación y efectividad personal y en la de los equipos.

Dividimos nuestro campo de acción en varias áreas:

- Motivación Individual.
- Motivación de Equipos.
- Motivación Organizacional.
- El ciclo de automatización.
- Motivación extrínseca y motivación intrínseca.



Conflictos emocionales en la organización

Programa de PNL

La programación neurolingüística es un modelo que emplea una manera diferente de pensar y aprender para poder gestionar nuestros recursos personales.

Desde este modelo podemos aprender otras formas de actuar en diversas situaciones en el ámbito laboral, o en las relaciones en general, que nos permitan afrontar situaciones de diversa índole.



La PNL dispone de herramientas útiles que nos permiten reconocer y gestionar adecuadamente estas emociones, normalmente desagradables e incómodas, que dificultan nuestras actividades cotidianas en el trabajo, la familia, o en las relaciones con otras personas y con nosotros mismos. El objetivo es que nuestras vidas sean más sencillas y felices.



Programación **N**euro **L**ingüística

Conflictos emocionales en la organización

Contenidos

La percepción de las situaciones

- Percepción externa-interna.
- Experiencia subjetiva.

Gestión Emocional

- Reconocer estados personales.
- Identificar el conflicto.
- Compunción interna.
- Atención interna-externa.
- Experiencia subjetiva.
- Fisiología del conflicto.
- Cualidades básicas de la comunicación.
- Metaobjetivos.



Gestión de recursos humanos

Se caracterizan por constituir el sostén fundamental que permite desencadenar con garantías los restantes procesos propios (típicos) de recursos humanos, tal como puede observarse en el gráfico.

PROCESOS

- Gestión del empleo
- Mejora de la organización y RRHH
- Gestión del desarrollo



Contenidos

- Mejora de la organización y RRHH.
- Selección de candidatos para nuevos retos, rotaciones, nuevas responsabilidades.
- Análisis de la evolución del desempeño y del rendimiento.
- Evaluar formas de reparto de las tareas, relaciones interpersonales entre los miembros del departamento, percepción del resto de departamentos y compañeros.
- Estudios de clima laboral y desarrollo de planes de actuación.
- Evaluación de las personas en la empresa, su finalidad y utilidad. Diferentes modelos.
- Los criterios de evaluación. Competencias, comportamientos esperables, objetivos requeridos para el correcto desempeño de la persona en su puesto, ocupación, cometido.
- La evaluación del potencial, desempeño y rendimiento.



Contenidos

- Definir el puesto y el perfil desde un enfoque predictivo.
- Identificar las competencias conductuales requeridas para el puesto.
- Jerarquizar las competencias clave que buscamos durante la entrevista.
- Elaborar un cuestionario para facilitar la identificación de las competencias clave.
- Asegurar la no discriminación en la contratación.

Conocer las técnicas de entrevista

- Conocer las técnicas de entrevista.
- Conozca las diferentes actitudes de escucha.
- Identificar sus propias actitudes de escucha e identificar puntos de mejora
- Hacer las preguntas adecuadas.
- Identificar preguntas abiertas, cerradas, directas e indirectas.
- Hacer preguntas por incidentes críticos.
- Eliminar las preguntas discriminatorias.
- Entrenarse a la reformulación.
- Conocer los beneficios de la reformulación.
- Identificar los diferentes tipos de reformulación.
- Definición del perfil de competencias.
- Graduación del perfil y detección de los indicadores o comportamientos de la matriz.
- Establecimiento de la matriz (individuo/competencias).



Conocer las técnicas de entrevista

Objetivos

- Entrenarse activamente en la entrevista de selección en distintas situaciones.
- Analizar las claves del éxito en cada etapa.
- Identificar los aspectos específicos de cada entrevista en función del perfil a seleccionar.
- Realizar diferentes tipos de entrevistas en diferentes contextos:
 - Seleccionar jóvenes o personas mayores.
 - Seleccionar comerciales, técnicos.
- Identificar las técnicas de comunicación y motivación más adecuadas para la entrevista
- Identificar sus propias actitudes de escucha e identificar puntos de mejora.
- Hacer las preguntas adecuadas.



Idiomas



Principiante



Intermedio



Avanzado



Language coaching & trainings

Prepare con nuestros Language Coaching sus cursos, sus entrevistas, sus presentaciones, sus argumentos comerciales. Que el idioma no sea una limitación sino un punto fuerte en su candidatura y know-how.



Hoy en día los profesionales, además de una buena formación técnica y directiva, deben saber defender proyectos, captar clientes, presentar argumentos de servicios, preparar entrevistas laborales, dar cursos de habilidades, y todo ello en distintos idiomas.

Si se domina el sector, el negocio, el área comercial, laboral y no se tiene la seguridad en el idioma requerido, puede ser una pérdida de oportunidades comerciales.

La preparación
es el 80 %
del **ÉXITO**

Informática

12291520	ADOBE FLASH. DESARROLLO DE ANIMACIONES	100 h
11291521	ADOBE ILLUSTRATOR	85 h
11291522	INDESING CS4	85 h
15291523	ADOBE PHOTOSHOP CS2	85 h
19291524	ADOBE PREMIRE PRO CS4	120 h
23291531	AUTOCAD AVANZADO	85 h
23291532	AUTOCAD INICIACION	85 h
11291534	COREL DRAW X4	85 h
19292522	COREL DRAW X5	85 h
19292522	COREL DRAW X5	85 h
19292522	COREL DRAW X5	85 h
19291554	PHOTOSHOP CS4	85 h
23291558	PESTO	85 h
11291559	PESTO AVANZADO	85 h



Ofimática

22311597	ACCESS 2010	85 h
12311603	ADMINISTRACION DE BASE DE DATOS	250 h
12311605	ADMINISTRACION HARDWARE SISTEMA INFORAMTICO	210 h
22311633	EXCEL 2007 EXPERTO	85 h
19311632	EXCEL 2007 AVANZADO	85 h
22311635	EXCEL 2010	85 h
22311637	EXCEL 2010 AVANZADO	85 h
12311649	GESTION DE BASE DE DATOS	250 h
18311655	INFORMATICA APLICADA A LA GESTION AVANZADA	85 h
18311656	INFORMATICA APLICADA A LA GESTION INICIAL	50 h
25311678	OFFICE 2010	120 h
19311679	OFFICE 2007	120 h

Ofimática

18311693	OFIMATICA FINANCIERA	100 h
15311695	OPENOFFICE 2.0	85 h
19311702	PAQUETA OFIFICE 207	85 h
25311709	POWER POIN (VERSION NUEVA)	85 h
15311713	PESTO (VERSION NUEVA)	85 h
25311757	WORD (VERSION NUEVA)	85 h
15321807	WEB 2.0	85 h
19322523	WEB 2.0 Y REDES SOCIALES	85 h
11321770	DISEÑO DE PAGINAS DREAMWEAVER	120 h
19321776	DISEÑO Y DESARROLLO WEB CON HTML Y CSS	120 h
19321777	DISEÑO Y DESARROLLO WEB CON HTML 5, CSS Y DREAMVEAVER CS4	120 h
11321773	DISEÑO GRAFICO	300 h
12321791	INDESING	75 h
19321795	JAVASCRIPT	85 h

Mfergói

NEURO
CONSULTORA

Creadora de la marca GENIUSS.

Las Formaciones Geniuss nacen de la inquietud de otorgar a la formación de las habilidades directivas la importancia capital que poseen. La experiencia durante años en el análisis de los comportamientos me ha llevado a diseñar cursos de índole específica para potenciar aspectos muy concretos en ámbitos muy determinados. En esa línea de actuación destaca la formación dirigida al ámbito comercial, sin olvidarme en absoluto de lo relacionado con las habilidades directivas y la gestión de empresas y personas .

